

чества студентов, не сдавших зачет с первого раза; 3) повышение мотивации к изучению латинского языка.

Выводы:

1. Массовое участие студентов (мероприятия проходили в рамках расписания занятий) способствует сплочению студентов вокруг общей идеи познания нового, вовлекает их в мир знаний, творчества и сотрудничества, пробуждает любопытство, чувство, которое побуждает человека действовать.

2. Проект дает возможность творчески активной молодежи раскрыть свой потенциал, обогатить свою учебную деятельность за счет приобретения уникального опыта, получить бонусы за свою интеллектуальную исследовательскую деятельность.

3. Приобщение всех активных участников проекта к замечательному сообществу людей, обладающих пытливым умом и жаждой знаний.

4. Многоплановость форм участия студентов позволила сделать Неделю многоликой и интересной.

ФОРМА ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ВУЗА

Приступа В.В.

*УО «Витебский государственный ордена Дружбы народов
медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь*

Форма обучения с русским и английским языками по специальности «Лечебное дело» практикуется в ВГМУ с сентября 2002 года, а с сентября 2013 года начата подготовка с использованием английского языка по специальности «Стоматология».

Главными преимуществами расширения спектра и видов предлагаемых образовательных услуг для университета являются диверсификация рынков и возможность минимизировать потери при изменении конъюнктуры, а также повышение привлекательности вуза для потенциальных потребителей.

В настоящий момент факультет подготовки иностранных граждан функционирует в условиях жесткой и постоянно нарастающей конкуренции со стороны Российских и в большей степени Китайских университетов. Временное исключение из конкуренции Украинских вузов не должно рассматриваться как долгосрочный фактор, т.к. после стабилизации внутривнутриполитической обстановки в силу объективного падения экономики страны Украина, вероятно, станет зоной «образо-

вательного демпинга», что серьезно осложнит нашу работу. Изучение конъюнктуры международного рынка образовательных услуг свидетельствует, об устойчиво высоком спросе на медицинское образование в целом и одновременно постоянное изменение спроса в разных регионах мира. Нарастающее напряжение в международных отношениях, нестабильная политическая и социально-экономическая обстановка в странах Северной Африки и Ближнего Востока оказывает негативное влияние на конкурентоспособность университета, т.к. затрагивает наши традиционные рынки. Такого рода потрясения резко снижают платежеспособный спрос на отечественные образовательные услуги, а также негативно сказываются на социокультурной и образовательной адаптации иностранных граждан. Кроме того, традиционно, для этих стран основной формой обучения является подготовка на русском языке через подготовительные отделения или факультеты довузовской подготовки. Применение в учебном процессе английского языка позволяет нам активно работать на динамично развивающемся Азиатском рынке, обеспечивающим «стратегический» спрос на наши услуги.

На фоне постоянного изменения платежеспособного спроса, благодаря форме обучения с использованием английского языка, университет получает инструмент позволяющий повысить конкурентоспособность и устойчивость экспортной деятельности за счет снижения зависимости от традиционных рынков и форм обучения, а также возможности вести выгодную ценовую политику. Данный тезис подтверждается «валообразующей» ролью «английского языка» в течение длительного периода времени (табл. 1).

Таблица 1 – Количество выпускников факультета подготовки иностранных граждан по специальности «Лечебное дело»

Год выпуска	Количество выпускников по специальности «Лечебное дело»	
	С русским языком обучения	С русским и английским языком обучения
2008	8	65
2009	6	37
2010	20	102
2011	15	19
2012	12	50
2013	13	47
Итого	74	320

На фоне роста общей численности иностранных студентов за последние 3 года произошло снижение доли студентов обучающихся на русском и английском языках при том, что абсолютное количество этих студентов практически не изменилось и даже чуть выросло (табл. 2).

Таблица 2 – Количественный состав студентов факультета подготовки иностранных граждан по состоянию на 1 октября

Год	Всего студентов	Количество студентов обучающихся по специальности «лечебное дело»	
		Всего	С русским и английским языком обучения
2011	438	346	241 (69,65%)
2012	554	425	234 (55%)
2013	652	462	244 (52,8%)

Следует особо отметить, что основным фактором роста численности иностранных студентов является «конъюнктурный» рынок Туркменистана. Изменение конъюнктуры на туркменском рынке пройдет с минимальными потерями для университетов, которые системно работают над вопросом диверсификации.

Необходимость диверсификации экспорта, а также поддержания паритета между «конъюнктурным» и «стратегическим» спросом создает предпосылки для активного совершенствования формы обучения с использованием английского языка и внедрения данной формы на других специальностях. Учитывая, что основными потребителями услуг университета по специальности «Стоматология» являлись иностранные граждане выходцы из ныне нестабильных стран Северной Африки и Ближнего Востока, в 2013 году в университете начата реализация комплекса мероприятий по внедрению формы обучения с использованием английского языка по специальности «Стоматология» и переориентации на платежеспособный спрос в странах Западной и Центральной Африки и Азиатском регионе.

Внедрение новой формы обучения нацелено на:

1. Создание дополнительного конкурентного спроса и привлечение англоговорящих студентов на традиционных рынках;
2. Выход на новые рынки южной и юго-восточной Азии, западной и центральной Африки;
3. Закрепление на Азиатском рынке, за счет признания новой формы обучения в органах госрегулирования стран-экспортеров;
4. Обеспечение стабильного набора иностранных студентов в долгосрочной перспективе.

Таким образом, расширение спектра и видов предлагаемых образовательных услуг в целом и внедрение обучения на английском языке в частности должны в полной мере соответствовать требованиям рынка, опираться на длительный платежеспособный «стратегический» спрос.

Изучение потенциальных рынков, понимание запросов потребителей, ориентация на реальный спрос, готовность оперативно реагировать на изменения, знание конкурентов и адекватная оценка собственных возможностей, максимальное использование собственных

конкурентных преимуществ и многое другое должно быть естественной составляющей маркетинговой стратегии университета для успешного продвижения на мировом рынке образовательных услуг.

О ВЛИЯНИИ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ФАКТОРА НА ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ РУССКОМУ ЯЗЫКУ

Родионова О.Ю., Малькова Т.А., Харзеева Л.И.

УО «Витебский государственный ордена Дружбы народов медицинский университет», г. Витебск, Республика Беларусь

Каждому человеку свойственно переживать некие чувства, способные мотивировать, организовывать и направлять восприятие, мышление и действие, то есть человек может выражать различные эмоции (любовь, страх, гнев, грусть, удивление, стыд, отвращение, увлечение, вдохновение, восторг и т.д.). Как без движения нет жизни, так и без эмоций не может быть стремления сердцу – любить и верить, руке – делать, а уму – мыслить. В «Частной риторике» профессора российской и латинской словесности Царскосельского лицея Н.Ф. Кошанского (СПб., 1840) говорится: «Никакая наука не дает огня очам и живого румянца ланитам, если холодная душа дремлет в ораторе...». В полной мере эти слова можно отнести и к процессу обучения иностранных студентов русскому языку, так как здесь огромную роль играет эмоциональная сторона занятий, а не только технические средства, учебники и методические разработки. Если преподаватель и студенты равнодушны к предмету, к теме, к характерам героев произведений, то результат занятия может стать ничтожным. По мнению выдающегося психолога и педагога Л.С. Выготского, эмоция является не менее важным агентом, чем мысль. Именно эмоциональные реакции должны служить основой воспитательной составляющей педагогического процесса.

Увлеченный студент способен «пропустить» через себя презентуемый материал и лучше усвоить его. Б.А. Сазонтьев пишет: «Ярким выражением практической слитности мыслительной и эмоциональной сфер человеческой психики служат так называемые интеллектуальные чувства. К ним относятся, например, любознательность, любовь к истине, ожидание, сомнение, удивление, восторг, муки слова, восхищение остроумной мыслью, разочарование слабым ходом мысли, боль непонимания и другие. В «лоне» интеллектуальных чувств человек переживает ход своей умственной деятельности и регулирует отдельные стороны мыслительного процесса» [1].